

тренінг «Стратегічне планування для дистрибуційної компанії»



Донецьк, Україна

1. Етапи розвитку дистрибуції

- признаки успешных дистрибуционных компаний.
- этапы развития торгового отдела
- 1 этап - мягкое управление ресурсами на входе. Особенности, проблемы, рекомендации
- 2 этап – жесткое управление ресурсами на входе. Управление целью.
- 3 этап – управление процессом. Воспитание Торгового Представителя.
- 4 этап – развитие процесса и развитие ресурсов на входе. Совершенствование системы продаж

2. Выбор направления развития компании

- SWOT – анализ, контрольная карта анализа сильных и слабых сторон компании
- стратегическое и оперативное планирование
- видение – философия бизнеса
- миссия как комплексная цель компании в плановом периоде.
- цели компании. Значение, виды, пространство определения целей, критерии качества поставленных целей.
- формирование стратегии развития компании. Общие, конкурентные, функциональные стратегии. Стратегический план фирмы. Разработка конкретной программы (организационная, маркетинговая, кадровая и др.) под потребности компании.

Price: **3 600 грн.**

Тип оголошення:
Послуги, пропонує

Торг: --

Сергеева Ольга

050-496-00-94

ул Багрия, 41